

I nostri partner

vianova

salescience

Il corso fa parte di:



Corso di perfezionamento in Sales Management

Dipartimento di Economia e
Management - Università di Pisa
Via Cosimo Ridolfi, 10 - 56124 Pisa

Info essenziali

- 6 mesi
- 6 crediti
- In italiano
- 2 moduli in presenza (6+6 ore)
- 8 moduli online (2 ore ciascuno)
- Per requisiti e regole di accesso vai sul sito o scrivici

<https://sales.ec.unipi.it/>
sales@ec.unipi.it

Sales Management

Corso di perfezionamento



Anno Accademico
2025-26



Presentazione

Scenario. Le imprese hanno difficoltà a reclutare profili preparati ed efficaci nell'ambito delle vendite. Esiste un divario crescente tra la centralità strategica delle vendite e la preparazione dei profili commerciali. Le vendite sono attraversate da un profondo processo di trasformazione tecnologica.

Esigenze. Il corso risponde a tre esigenze concrete:

- formazione strutturata: comprendere come funzionano le vendite oltre le tecniche, includendo processi, organizzazione, dati e sistemi di incentivazione
- aggiornamento professionale: le vendite stanno cambiando sotto la spinta della digitalizzazione, dell'IA e di nuovi modelli di relazione con il cliente.
- legittimazione professionale: chi lavora nelle vendite deve essere in grado di dialogare con marketing, direzione generale e altre funzioni aziendali con un linguaggio comune e credibile.

Promessa di valore. Il corso promette ai partecipanti una comprensione solida e integrata del sales management, che consenta loro di operare con maggiore efficacia, consapevolezza e spendibilità professionale. Al termine del percorso, i partecipanti non avranno solo acquisito strumenti operativi, ma soprattutto una mappa concettuale per interpretare il proprio ruolo, prendere decisioni commerciali più informate e crescere professionalmente nel tempo.

Direttore

Daniele Dalli



“Ogni carriera nelle vendite ha un momento di svolta: quando smetti di accumulare esperienza e inizi a strutturarla. Perché l'esperienza, da sola, ti porta fin dove puoi; il salto vero avviene solo quando la trasformi in competenza. La formazione non aggiunge solo nozioni, ma sviluppa, valorizza e struttura le competenze.”



[Sales - Sito web](#)



[Sales - Email](#)

Periodo

Giugno-Dicembre 2026

Moduli

La professione del venditore (in presenza)
Il processo di vendita (online)
Prospecting e qualificazione (online)
Analisi dei bisogni e value proposition (online)
Offerta commerciale e pricing (online)
Negoziazione e gestione delle obiezioni (online)
Portafoglio clienti e account management (online)
CRM e strumenti nell'era dell'IA (online)
Etica, fiducia e reputazione nelle vendite (online)
Integrazione e simulazione finale (in presenza)

Profili di riferimento

Nell'ambito delle vendite, sia lato BTOB che BTOC, esistono numerose opportunità professionali, tra le quali: Field sales, Inside sales, Business development, Sales support, Account Executive, Sales Manager, Area Manager, Customer Success Manager, CRM Specialist, Product Advisor, Sales Promoter, Digital Sales Representative, E-commerce Sales Specialist, Trade Marketing Manager, Category Manager

Docenti

La faculty del corso è composta da docenti universitari e professionisti con elevata esperienza che coprono vari ambiti professionali e categorie (b-to-b, b-to-c, servizi, ecc.)